

# Strategy Specialist - København

**Brænder du for salg via aktiv rådgivning med kunden i centrum – og er du klar til at tage ejerskab for det i den digitale marketingverden?**

Lige nu søger vi en håndfuld skarpe Strategy Specialists, der er klar til at fortsætte deres salgskarriere i et nordeuropæisk digitalt marketingbureau.

Dit primære formål er at synliggøre Generaxion overfor potentielle samarbejdspartnere og dermed skabe vækst og udvikling – både for Generaxion og for de kunder, du selv bringer ind.

Der er tale om en fuldtidsstilling i en virksomhed med vokseværk og en hverdag præget af højt tempo, stærk gejst og en kultur, hvor vi tager ansvar for vores resultater.

## Om jobbet

Som Strategy Specialist får du ansvaret for at opbygge, udvikle og drive din egen kundeportefølje. Det indebærer opsøgende kontakt, forberedelse af pitch og præsentationer samt at formidle Generaxions produktportefølje på en enkel og værdiskabende måde.

For at lykkes i rollen er det afgørende, at du trives med at tage ejerskab for din egen pipeline og skabe dine egne muligheder.

En væsentlig del af arbejdet er derfor aktiv mødebooking gennem kold kanvas – det er her fundamentet for dine resultater bliver lagt.

Du vil også få møder fra vores interne TM-afdeling, som arbejder målrettet med mødebooking og understøtter din pipeline. Men det er ikke noget, du kan læne dig tilbage på.

Dit niveau bliver i sidste ende afgjort af, hvor meget du selv skaber.

Af din energi. Og af din lyst til at tage første kontakt.

De stærkeste kunderelationer starter ofte dér.

## Dine opgaver ser typisk sådan her ud:

- Kontakte små og mellemstore virksomheder med henblik på at optimere deres digitale performance
- Forberede pitch og præsentationer til kundemøder
- Opbygge og udvikle dit eget erhvervsnetværk
- Skabe og vækste din egen kundeportefølje
- Samarbejde med Generaxions digitale eksperter inden for online markedsføring, webdesign og kreative løsninger

Du vil naturligvis få en grundig introduktion til alle vores produkter og blive en del af et team, hvor sparring og vidensdeling er en naturlig del af hverdagen.

## Om dig

Udover at kunne spejle dig i Generaxion og vores værdier, kan du sætte X ved følgende:

- Du er resultatorienteret og tager ansvar for dine egne resultater
  - Du er selvstændig, proaktiv og trives med at drive din egen hverdag
  - Du er vedholdende og struktureret – også når tingene ikke lykkes i første forsøg
  - Du er smilende, udadvendt og stærk kommunikativ både i telefonen og fysisk
  - Du trives med opsøgende salgsarbejde og bruger telefonen som dit primære værktøj
- Erfaring med online markedsføring, webdesign, software eller andre digitale ydelser er et plus – men ikke et krav.

## Vi tilbyder

Et job med frihed under ansvar og de rette rammer til at udvikle dig inden for salgsfaget fra dag ét. Du får ansvar for din egen kundeportefølje i dit nærområde samt en grundløn med attraktiv provisionsordning uden loft.

Derudover tilbyder vi:

- Feriefritidage
- Pension og sundhedsforsikring
- Kørselsgodtgørelse efter statens takster
- Fri telefon og computer
- Kontorplads ud til søerne i København

Du bliver en del af et team med stærkt sammenhold, hvor vi udfordrer hinanden og tager fælles ansvar for at lykkes.

Hvis stillingen lyder som noget for dig, så tøv ikke med at sende dit CV via formularen.

Der afholdes løbende samtaler.

Har du spørgsmål til stillingen?

Anders Hedegaard, Sales Director

+45 20710188 / [ahc@generaxion.dk](mailto:ahc@generaxion.dk)